



SAINÉ PERFORMANCE

Stratégies avancées, amplification de l'impact

8

LEADERSHIP

Habilités de communication, confiance, prise de risques, déléguer, résilience, créativité, persévérance, etc.

7

PLAN D'ACTION & STRATÉGIES

Chemin client, visibilité, ventes, marketing

6

COMMUNICATION

Communiquer pour vendre, Impact, connexion

5

FONDATIONS

Client idéal, expérience client, offres, mix-marketing

4

MINDSET

Relation à l'argent, au succès et au temps, chaque petit pas, entretenir son jardin, focus

3

CLARTÉ

Vision, objectifs, idéal de vie, démarche "artistique"

2

ALIGNEMENT

Besoins, valeurs, mission, diamant brut zone de génie, motivation profonde

1

Stratégies
Amplification des résultats

Fondations
Piliers essentiels à la rentabilité

Alignement
Se comprendre pour mieux entreprendre



Succès
HUMAIN
par Stéphanie Forgues

Pour bâtir une entreprise rentable et durable,
chaque étape est préalable à la suivante